

일본 석유시장의 구조변화

- 자유화가 가져온 코스트와 경영력의 격차 -

본란은 해외석유산업에 대한 동향과 정보를 파악하기 위하여 석유협회 홈페이지(www.oil.or.kr)에서 연재중인 석유정보다이제스트 내용을 발췌하여 실은 것이다.

International Oil News - 편집자 주 -

원매사의 경영실적 호조

일본 원매사들의 경영실적이 매우 양호한 것으로 나타났다.

우선 <표-2>는 昭和셀石油와 東燃제네랄石油의 2005년 상반기 결산과 民族系 원매4사의 2006년 3月 第1分期(2005년 4~6월) 경영실적을 요약한 것으로, 특히 이익에 초점을 맞추어 본 것이다.

2005년 상반기 경영실적

<昭和셀石油>

昭和셀石油는 매출액이 1조595억엔으로 전년 동기 대비 20.7% 증가하였다. 영업이익은 502억엔으로 전년동기의 216억엔에 비해 132%의 대폭적인 증가를 기록하였다. 경상이익은 493억엔, 순이익은 286억엔으로 모두 전년동기보다 2.3배 증가하였다.

일반적인 석유정제는 원유가격이 지속적으로 대폭 상승하였고 엔환율은 약세를 보였다. 원유가격은 중동 원유의 가격지표인 두바이원유가 연초의 배럴당 34달러대에서 금년 상반기말에는 52달러대로 50%이상이

나 급등하였다. 이러한 원유가격의 상승이 대폭적인 재고평가익을 가져왔다. 환율은 연초의 달러당 102엔대에서 시작하여 회기중에는 일시적으로 엔고경향이 나타나기도 했으나, 110엔대로 상승하였다.

판매면에서는 휘발유수요가 견실한 추세를 보였으며, 등유는 1분기에 한파로 인하여 전년에 비하여 비교적 큰 폭으로 증가하였다. 경유와 중유는 거의 전년수준에 머물렀다.

석유제품 판매가격은 원유가격의 상승과 한파에 의한 수요증가로 인해 1분기에 대폭 상승하였다. 초봄에는 고유기와 정기보수의 원료를 예상한 수급완화기대감으로 일시적으로 약세였으나, 期末에는 원유가격의 강세추이를 반영하여 상승으로 전환되었다.

昭和셀石油의 판매가격조정내역과 보통휘발유의 주유소판매가격(전국평균)추이는 다음과 같다.

(표-1) 昭和셀石油의 판매가격조정내역과 주유소가격

(단위 : 엔/ℓ)

일별	1월	2월	3월	4월	5월	6월	합계
조정폭	-0.5	1.4	1월비 3.5	4.8	2.5	-1.1	9.7
소매가격	117	116	117	122	124	123	

同社の 영업이익 502억엔의 내용을 부문별로 보면, 석유사업이 487억엔으로 전체의 97%를 차지하였으며, 이는 전년 동기의 2.4배이다. 나머지는 부동산사업이 13억엔으로 전년동기대비 6.6% 증가하였으며, 기타사업이 2억엔으로 전년동기대비 4.3배 증가하였다.

昭和シェル石油는 재고평가의 영향을 제외한 경상이익은 315억엔이며, 결산상의 경상이익 재고평가익으로 177억엔이 계상된 것이다.

〈東燃제네랄석유〉

東燃제네랄석유의 6月期 중간결산은 <표-2>과 같이, 매출액은 1조3,248억엔으로 전년동기대비 22.9%

〈표-2〉일본 원마사미중간결산및 분기 실적

● 2005년 상반기(1~6월) 연결경영실적 (단위: 백만엔)

회사명	년도	매출액	영업이익	경상이익	반기순이익
昭和シェル	금년	1,059,580	50,256	49,347	28,613
	전년	877,734	21,615	21,052	12,081
	%	20.7	132.5	134.4	136.8
東燃제네랄	금년	1,324,875	22,029	23,894	14,790
	전년	1,077,347	16,109	17,728	12,424
	%	22.9	36.7	34.7	19.0

● 2006년 3月期 제1분기(4~6월) 연결경영실적

회사명	년도	매출액	영업이익	경상이익	반기순이익
新日本石油	금년	1,237,828	70,264	72,579	39,930
	전년	1,036,837	34,619	35,736	24,502
	%	19.4	103.0	103.1	63.0
出鐵興産	금년	692,210	11,173	10,594	7,257
	전년	621,875	11,515	7,761	-4,350
	%	11.3	-2.9	36.5	
코스모石油	금년	577,240	21,606	23,225	12,751
	전년	479,445	8,965	7,614	4,070
	%	20.4	141.0	205.0	213.3
新日鐵HD	금년	636,934	36,636	46,356	28,945
	전년	555,954	20,982	23,830	14,198
	%	14.6	74.6	94.5	103.9

증가하였다. 영업이익은 220억엔으로 전년동기대비 36.7% 증가하였고, 경상이익은 238억엔으로 전년동기대비 34.7% 증가하였으며, 순이익은 147억엔으로 19% 증가하였다.

매출액은 昭和シェル石油보다 25%나 많지만, 이익은 昭和シェル石油의 절반정도에 머물고 있다. 재고의 평가방법이 '후입선출법'이기 때문에 원유가격이 상승했을 때는 최근 시점에 입하된 상대적으로 고가의 원유가 매출원가에 반영되어 정제마진이 축소되기 때문이다. 期初의 저가재고의 영향도 적지 않다.

영업이익은 전년동기대비 59억엔의 증가에 그쳤다. 내역을 살펴보면 마진이 전년동기보다 305억엔 감소하였으나, 석유화학부문이 호조로 122억엔 증가하고, 경비삭감이 48억엔, 제품판매량의 증가로 13억엔, 재고평가의 영향이 181억엔 증가하여 차감합계는 59억엔의 증가이다.

1분기의 경영성적

新日本石油, 出鐵興産, 코스모石油, 新日鐵ID(홀딩스) 등 4사의 2006회계년도 3月期 제1분기(2005년 4~5월)의 연결경영실적은 <표-2>와 같다.

〈新日本石油〉

新日本石油는 매출액 1조2,378억엔으로 전년동기대비 19.4% 증가하였으며, 영업이익은 702억엔으로 103%(2배) 증가, 경상이익은 725억엔으로 역시 103%(2배) 증가, 분기순이익도 399억엔으로 63%의 대폭적인 증가를 시현하였다.

경상이익은 전년동기보다 금액으로 369억엔 증가하였으며, 그 요인은 재고평가익의 증가분이 212억엔, 석유천연가스개발의 이익증가가 110억엔이며, 경비의 증가가 51억엔 있으나 영업외손익의 개선이 12억엔이 있어, 차감합계는 369억엔이 된다.

〈出鑛興産〉

出鑛興産은 매출액 6,922억엔으로 전년동기대비 11.3% 증가하였으며, 영업이익은 111억엔으로 전년동기의 115억엔보다 4억엔이 감소하였다. 재고평가에 후입선출법을 적용하고 있기 때문이다. 경상이익은 105억엔으로 전년동기대비 36.5% 증가하였다. 제1분기 순이익은 72억엔으로 전년동기의 43억엔 적자에서 흑자로 전환되었다.

〈코스모石油〉

코스모石油는 매출액이 5,772억엔으로 전년동기대비 20.4% 증가하였으며, 영업이익은 216억엔으로 141%(2.4배) 증가하였고, 경상이익은 232억엔으로 205%(3배) 증가하였다. 제1분기 순이익은 127억엔으로 213.3%(3.1배) 증가하였다.

경상이익은 금액으로 전년동기보다 156억엔이 증가하였다. 내역을 보면, 재고평가이익이 51억엔 증가, 석유개발부문 이익증가가 49억엔, 중기경영계획의 효과가 26억엔, 시황의 개선 19억엔, 판매량의 증가로 5억엔, 기타 6억엔등, 합계 156억엔이다.

〈新日鑛ID:Holdings〉

新日鑛ID는 매출액이 6,369억엔으로 전년동기대비 14.6% 증가하였으며, 영업이익은 366억엔으로 74.6% 증가, 경상이익은 463억엔으로 94.5% 증가, 제1분기 순이익은 289억엔으로 103.3%(2배) 증가하였다.

同社は 각종 사업부문의 집합체이며, 각부문의 영업 이익과 증가율은 다음과 같다. 석유사업부문의 영업이익은 270억엔으로 전년동기대비 2배 증가하였다. 자원/금속부문은 52억엔으로 32% 증가, 전자재료부문은 25억엔으로 14.6% 감소, 금속가공부문은 17억엔으로 47.5% 감소하였으며, 영업이익의 73%가 석유사업에 의존하고 있다.

알기 어려운 '재고평가의 영향'

원매4사의 제1분기 경상이익은 도합 1,527억엔으로 전년동기의 749억엔에 비해 2배 증가하였다. 이가운데 出鑛興産을 제외하고 재고평가에 총평균법을 적용하고 있는 3사는 新日本石油가 2배, 코스모石油는 3배, 新日鑛HD도 약2배로 모두 2~3배의 이익증가를 보였다. 昭和셀石油의 중간결산(상반기) 경상이익도 2.3배 증가하였다.

최대의 이익증가요인은 재고평가이익이다. 新日本石油는 재고평가이익이 총490억엔으로 경상이익 726억엔의 67%(3분의 2)를 차지하고 있다. 코스모石油는 재고평가이익이 118억엔으로 경상이익 232억엔의 50.8%를 차지하고 있다. 이러한 비율은 1분기가 진행되고 경상이익이 증가하면서 낮아지게 되었다. 昭和셀石油도 재고평가이익이 178억엔으로 경상이익 493억엔의 36.1%를 차지하고 있으나, 연간으로 계산하면 비율은 낮아진다. 원매사의 결산은 '재고평가의 영향'에 좌우된다 고 해도 과언이 아닐 정도이다.

이것은 재고평가에 총평균법을 사용하고 있기 때문이다. 총평균법은 결산기간중에 조달한 원유의 가격을 전부 평균하여 當期 회계상의 원유가격으로 하는 것이다. 그 평균에는 전년에서 이월된 재고원유의 평가액도 들어 있지만, 그것은 前期에 총 평균한 가격이다. 원유가격이 상승할 때에는 前期의 가격이 當期の 가격보다 낮아지게 된다. 그것을 當期の 원유가격과 총평균을 하면, 當期만의 조달원유의 평균가격보다는 싸게 되어, 當期の 원유가격이 떨어질 수 있다. 역으로 말하면, 當期の 정제마진(이익)을 끌어올리게 되는 것이다.

반대로 원유가격이 하락할 때에는 期初에 이월된 前期의 재고 총평균가격은 當期만의 조달원유 평균보다도 높아지게 된다. 그 결과, 當期の 총평균가격을 상승시켜서 원유코스트가 올라가 정제마진을 압박하게 된다.

이러한 방식에 따라 총평균법은 원유가격이 상승할

때에는 當期의 원유가격을 낮추어 이익증가요인이 되며, 반대로 원유가격이 하락할 시에는 當期의 원유코스트를 높혀 이익감소요인이 된다.

총평균법은 원래는 개개의 조달단위마다의 가격변동을 평균하여 조달가격을 평준화하고, 판매가격의 변동을 회피하여 이익을 안정시키는 것이 목적이다. 그런데 석유업계는 법률에 의해 70일분의 비축보유를 의무화하고 있어, 경영상 필요한 물량을 대폭 상회하는 재고를 유지하고 있다. 또한 최근에는 원유가격의 움직임이 불안정하므로 재고의 평균가격도 크게 오르고 내린다. 이것이 재고평가의 영향을 확대시키게 된다.

석유위기가전, 비축의무가 부과되기전에는 석유업계의 재고가 45일분이면 충분하다고 하였다. 현재는 실제문제로서 비축의무가 없다면, 1개월분도 필요하지 않다. 25일분만 있으면 된다. 미국의 석유업계도 근년에 들어 재고를 감축하고 있다. 자동차산업을 위시하여 타산업계에서는 대형컴퓨터를 사용하여 필요한 재료나 부품만을 필요한 시간에 공급하는 방식을 채택하고 있다.

실제로 비축이 활용된 적은 거의 없다. 1990년의 걸프위기에 일시적으로 보유일수를 약간 경감한 적이 있다. 지난번 허리케인 '카트리나'의 피해대책으로 IEA는 비축의 국제협조방출을 실시하였다. 1970년대의 비축제도 창설 이래 두 번째 활용인 셈이다.

IEA는 중진국과 개도국이 대량의 석유를 소비하고 있기 때문에 석유공급둔절의 우려가 높아지고 있어, 비축은 더욱 필요하다고 말하고 있다. 그렇다고 해도 민간기업에 부담시킬 필요는 없다. 국가가 부담하는 것이 좋다. 최근에는 경제산업성도 민간비축의 보유량을 60~65일정도로 감축하고, 국가비축을 확대하는 방향으로 검토하고 있으며, 가능한 한 조기에 실행에 옮겨야 할 것이다.

재고평가의 또 한가지 문제는 수요처와 소비자에 대한 설명의 어려움이다. 제1분기 경영실적이 발표되자, 월매각사의 고객상담실등에 소비자와 수요처로부

터 이익환수를 요구하는 목소리가 빗발쳤다. 판매업자마저 월매사의 재고평가익에 시샘하는 듯한 표정을 짓고 있다. 혼한 경우는 아니지만 실적발표가 지난 8월 3일을 넘는 매도가격인상의 주유소소매가격에의 전가가 진행되던 시기와 겹쳤던 점도 있다.

월매사는 원유코스트의 상승에 맞추어 소매가격도 인상한다. 그래도 코스트반영이 불충분하다고 하면서 결산을 하면, 대폭적인 이익이 나는 것은 무슨 이유냐는 것이다. 소비자라면 속았다는 생각이 들었을 지도 모른다. 이러한 문제가 확대되고 있으므로 염려가 되어, 최근에는 월매회사도 '재고평가익'이라고는 말하지 않고, '재고의 영향' 등이라고 부르고 있다. 이래서는 더욱 이해하기 어렵다.

이것은 원래 회계방식의 문제이다. 결산까지의 期間中에는 원유코스트와 제품판매가격의 대응에 중점을 두고 있으며, 적절한 정제 판매마진을 확보할 수 있도록 영업을 관리해 나간다. 月決定 판매가격이 그 방식이다. 이것은 기업의 내부적인 손익관리에 초점을 맞춘 회계방식이라는 의미에서 '관리회계'라고 한다. 한편 결산은 코스트와 판매가격, 비용과 수익이 적정하게 대응하고 있다는 것을 나타냄과 동시에 주주나 외부의 이해관계자에게 기업이 갖고 있는 모든 경제적 가치를 적정하게 표시하여 보고하는데 목적이 있다.

자산과 부채가 적정하게 표시되어 있는 지, 그리고 숨겨진 손실이나 이익은 없는 지를 명확하게 하지 않으면 안된다. 재고의 평가손익도 그 일환이다. 원유수입에 따른 환차익이나 환차손도 있다. 이것들도 결산시점의 환율로 환산하여 평가익 또는 평가손을 산출한다. 최근에는 버블의 붕괴, 디플레의 지속에 따른 토지 등 고정자산가치의 변동을 반영한 '감손회계'가 실시되고 있다. 석유업계에서도 주유소나 저유소의 용지등을 재평가하고 가격하락분을 손실계상하였다. 이러한 기업이 갖고 있는 가치를 주주, 채권자, 채무자의 입장에서 적정하게 평가, 계상하고 보고하는 회계를 '재

무회계'라고 한다.

재무회계상의 평가손익은 '미실현손익'이라고 하지만, 계산상의 손익이며, 상품판매손익처럼 현금의 유입이나 유출을 수반하지는 않는다. 따라서 소비자나 수요처로부터 이익의 환원을 요구받더라도, 현금이 수반되지 않기 때문에 응할 수가 없다.

위에서 설명한 바와 같이 재고평가손익은 관리회계와 재무회계의 회계방식의 차이에서 발생하고 있으며, 실현손익이 아니라는 점에서도 이해하기 어렵다. 그러나 정보의 공개를 증시하는 기업으로서는 단순히 '재고평가손익'을 '재고의 영향'이라고 바꾸어 말하는 것만으로는 충분하지 않다. 의연하게 益은 '益', 損은 '損'이라고 명확하게 표현함으로써 수요처나 소비자에게 될 수 있는 한 이해하기 쉽게 설명하는 것이 바람직스럽다.

주유소 자유화와 코스트구조

자원에너지청은 2004년도말(회계년도기준: 금년 3

월말) 현재 주요소등록현황을 발표하였다. 등록주유소 수는 48,672개소로 전년도말보다 1,395개소 감소하였다. 이 총등록수중에는 신설주유소가 450개소 포함되어 있기 때문에, 실제 폐쇄주유소 총수는 1,845개소이다. 연간 1,000개소 이상의 감소가 8년째 이어지고 있다.

주유소수가 가장 많았던 때는 1994년도말의 60,421개소로, 10년동안에 11,749개소, 연평균 약 1,170개소가 감소하였다. 감소수가 가장 많았던 해는 1998년도말의 1,819개소이며, 두 번째로 많이 감소한 해는 2000년도말의 1,469개소, 세 번째로 많이 감소한 해는 2003년도말의 1,395개소였다. 6만개소가 넘는 주유소는 10년동안에 5만개소이하로 줄었으나, '아직도 많다'는 것이 업계관계자의 견해이다.

업계소식통의 통계에 따르면, 48,672개소의 총주유소중 고정식이 47,366개소로 전년도말보다 1,283개소의 주유소가 감소하였다. 총주유소중 셀프주유소가 4,061개소로 88개소가 증가하였으며, 이동식 주유소는 1,306개소이며, 전년도말보다 112개소가 감소하였다.

(표-3) 2006년 3월말한지 원미여월 주유소 현황

(단위: 개소, %)

	주유소수 (a)	증감	社有 주유소 (b)	증감	社有 비율 (b/a)	셀프 주유소 (c)	셀프 비율 (c/a)	社有 셀프 (d)	社有의 셀프 비율 (d/b)	셀프중 社有 비율 (d/c)
新日石	11,059	-274	2,518	-89	22.8	651	5.9	378	15.0	58.1
出 光	5,358	-150	1,466	-4	27.4	400	7.5	314	21.4	78.5
昭和켈	4,808	-160	1,116	-33	23.2	312	6.5	192	17.2	61.5
코스모	4,709	-217	899	-31	19.1	483	10.3	327	36.4	67.7
J에너지	4,023	-127	1,172	-33	29.1	440	10.9	297	25.3	67.5
E M	6,075	-186	1,187	-34	19.5	810	13.3	399	33.6	49.3
키그나스	626	-17	108	1	17.3	130	20.8	58	53.7	44.6
九洲석유	699	-10	86	2	12.3	96	13.7	35	40.7	36.5
太陽석유	394	-18	114	4	28.9	85	21.6	59	51.8	69.4
三井석유	407	-65	131	-4	32.2	86	21.1	55	42.0	64.0
합 계	38,158	-1,224	8,797	-221	23.1	3,493	9.2	2,114	24.0	60.5

주: 계열주유소계적수는 고정식. 주유소계적수에는 社有 포함됨. 증감은 2004년 3월말대비.
자료: 연료유지신문

〈표-3〉에서 보는 바와 같이, 원매10사의 금년 3월말 현재 제적주유소수는 38,158개소로 전년도보다 1,224개소가 감소하였다. 社有주유소는 8,797개소로 전년도말대비 221개소 감소하였으며, 전체계열주유소에 대한 비율은 23.1%이다. 셀프주유소는 3,493개소로, 전체주유소의 9.2%를 차지하고 있다. 이 가운데 社有가 2,114개소로 총주유소중 비율은 24.0%이며, 총셀프주유소에서 차지하는 비중은 60.%이다.

〈표-4〉에서 보는 바와 같이 상사계 6사의 금년 3월말 현재 제적주유소수는 4,488개소로 전년도말 대비 62개소가 감소하였다. 이 가운데 PB(Private Brand)주유소가 803개소로 11개소 증가하였으며, 셀프주유소는 436개소로 전년도보다 60개소가 증가하였다.

주유소전체를 살펴 보면, 월매제적이 38,158개소, 상사계가 4,488개소, 합계 42,646개소이며, 총주유소수(48,672개소)와의 차이(48,672-42,646) 6,026개소는 소위 '無폴' 주유소(Private Brand)라는 계산이 된다.

〈표-4〉 2005년 3월말 상사계 6사주유소현황

(단위 : 개소)

	주유소수	전년 동월비	지역 주유소	전년 동월비	셀프 주유소	전년 동월비
이포추에엑스	2,148	-30	432	-14	245	29
미쓰비씨상사석유	1,022	-2	155	16	104	17
마루베니에너지	745	-22	188	4	50	6
住商석유	251	-6	4	0	12	4
兼松페트로	131	-9	12	4	12	2
쌍日에너지	191	7	12	1	13	2
합 계	4,488	-62	803	11	436	60

자료: 연료유지신문

주유소 등록사업자수는 2004년말 현재 24,521명이다. 신규등록사업자가 166명, 사업철수/합병에 의한 감소등이 849명이며, 순감소(849-166)수는 683명이다.

주유소가 감소한 결과, 휘발유판매량이 어떤 영향이 미치고 있는 것일까. 거시적인 입장에서 연도간의 휘

발유판매량을 연도말의 주유소수로 나누고, 다시 월평균판매량을 산출해 보기로 하자. 주유소수가 60,421개소로 피크였던 1994년도의 휘발유판매량은 50,353천kl였으며, 이를 주유소수로 나누고 다시 12분의 1로 계산하면, 월평균판매량은 69kl가 된다. 최근의 상황을 보면, 2003년도의 휘발유판매량이 60,565천kl, 동년도말 주유소수는 50,067개소였으므로, 월평균판매량은 100.8kl가 된다. 2004년도는 휘발유판매량이 61,469천kl, 연도말의 주유소수가 48,672개소이므로, 월평균판매량은 105.2kl이다. 과거 10년동안에 휘발유판매량은 22.1% 증가하였으며, 주유소수가 19.4% 감소한 결과, 주유소의 월평균판매량은 52.5% 증가하였다.

특石法 폐지이후의 규제완화에 의한 주유소 도태과정을 거쳐 생존한 주유소는 평균적으로 판매생산성의 50%이상의 상승을 향유하였다는 계산이 나온다. 그러나 전체주유소가 일률적으로 혜택을 본 것은 아니다. 石油業去時代의 원매회사의 주유소정책은 판매량에는 격차가 존재하지 않는다는 前提하에 판매세어는 판매거점(주유소)수에 의존한다는 사고방식에 의거 주유소의 증설경쟁을 전개하였다. 부수적 서비스나 시설내용에 소비자가 인식할 수 있는 정도의 격차를 실현할 수가 없었으며, 주유소수만의 경쟁을 지향하였기 때문에 가격경쟁에 몰입하는 결과가 되어 버렸다. 그래서 과당경쟁체질이 형성되었다.

석유산업의 규제완화가 실시되자 소위 異業種의 참여가 시작되었다. 이것은 주유소업계에 여전하게 남아 있던 과당경쟁체질이나 자산다플레이에 의한 異業種則의 불황도 있어 크게는 확대되지 않았다.

그러나 그들이 가지고 들어 온 사업형태는 주유소업계에 큰 변화를 촉발하였다. 셀프서비스, 세미셀프(반셀프), Private Brand 등의 '박리다매'로 대량판매를 목표로 하는 신사업형태이다. 이에 따라 '코스트구조와 가격에 차이가 없다'는 종래의 주유소업계에 대하여 '코스트구조와 가격의 差'를 무기로 경쟁을 벌였다.

행정당국도 '규제완화에 따라 국제가격체계에 대응하는 가격체계, 국내외가격차의 시정'을 요구하였다. 현재 셀프와 폴서비스주유소의 가격차는 리터당 2엔 이상이다.

그결과 원매, 대형특약점, 商社, 우량특약점등 각각의 단계에서 판매량의 증가, 코스트삭감등에서 나오는 재원을 주유소의 구조개선에 투입하여, 가일층의 판매량증대와 코스트삭감을 지향하는 경쟁과 저마진으로도 이익이 발생하는 주유소비즈니스모델의 개발을 진행하였다.

이 비즈니스모델은 일반에게는 셀프서비스주유소라고 불리고 있으나, 셀프서비스를 기본으로 하면서 다양한 변형이 개발되었다. 통일된 모델은 아니지만, 어쨌든 대량판매를 목표로 하고 있다.

자원에너지청은 석유정보센터에 위탁하여 실시한 2004년도 '주유소경영·구조개선등 실태조사'에 의하면, 셀프서비스 주유소의 휘발유 월평균판매량은 265.7kℓ로, 폴서비스 주유소의 월평균판매량 85.7kℓ의 3.1배이다. 특히 원매직영 및 원매 100% 투자 자회사가 운영하는 셀프의 월간판매량은 355.7kℓ에 달하여, 일반 폴서비스 주유소의 4.2배의 대량판매를 실현하고 있다.

셀프주유소가 1개소 진출하면, 평균적으로 지역의 일반주유소 3개소분의 수요를 잠식하게 된다. 특히 원매계의 셀프가 진출하면, 해당지역시장의 일반주유소 4개소분 이상의 판매량을 잠식하게 된다.

이 때문에 일반주유소가 도태되어 총주유소수가 감소하더라도, 그것이 일반주유소의 판매생산성의 상승으로는 연결되지 않는다. 셀프등 대형주유소의 판매량에 흡수되어 버리기 때문이다.

試算을 해 보면, 特石法이 폐지된 1996년도에서 2004년도까지 9년동안에 휘발유수요가 984만kℓ 증가하였다. 같은 기간에 주유소가 59,990개소에서 48,672개소로 감소함에 따라, 이에 일반주유소의 연간평균판매량(85.7kℓ×12개월)을 곱한 1,164만kℓ의 휘

발유 판매량이 개방되었다. 수요증가분을 합하여 2,148만kℓ의 휘발유판매량이 시장에 공급된 것이다. 이를 4,061개소의 셀프주유소가 1,295만kℓ(월평균판매량 265.7kℓ×12개월×4,061개소)를 흡수하였다. 나머지 853만kℓ가 일반주유소의 판매량증가로 돌아갔다고 보면, 연간 191kℓ, 월평균 15.9kℓ가 된다. 이는 구조개선조사보고서의 평균판매량 85.7kℓ에서 1994년도의 평균판매량 69kℓ를 뺀 16.7kℓ에 근접한 물량이다. 주유소 도태와 수요의 자연증가의 약 60%가 셀프에 흡수되고, 나머지 40%, 즉 주유소당 월평균판매량 16kℓ가 일반주유소의 판매량증가로 돌아갔다고 시산할 수 있다.

셀프주유소는 원매자회사의 설치비율이 38.6%로 높고, 원매와 자본관계에 있는 출자특약점이 15.0%, 자본관계가 없는 특약점이 9.4%, 他業種系가 10.3%로, 셀프는 원매와 자본관계에 있는 기업의 出店이 대략 절반을 차지하고 있다. 운영주유소수 440~59개소 규모의 기업에서는 셀프의 설치비율이 21.7%이다.

원매자회사의 26.8%가 '더욱 적극적인 셀프건설을 추진하겠다'라고 하는데 반해, 주유소운영자의 80%는 '셀프진출은 고려하고 있지 않다'고 대답하였다. 셀프는 원매직계 내지 대형특약점이 아니면 出店할 수 없는 것이다.

特石法폐지이후 규제완화 9년만에 주유소가 11,328개소 감소하고, 셀프주유소가 4,061개소 건설되었다. 그 결과 주유소는 셀프와 폴서비스간에 코스트구조와 비즈니스모델의 차이가 생기고, 이 차이가 가격에도 반영되기에 이르렀다. 이것은 휘발유는 상품차별성이 없다고 하여 가격경쟁에 몰두하는 경향에 제동을 거는 반면, 셀프를 추진할 수 있는 대형특약점과 일반특약점의 경영력격차를 확대하고 있다. 휘발유는 상품에 차별성은 없으나, 판매업자의 경영구조에 격차가 있는 시대가 되었다. 이것은 시장자유화의 귀결이다.☹

〈일본 旬刊석유정책 2005. 11〉